



稼げる! プロコン育成塾

稼げる! プロコン育成塾 23期第5回講義、次のとおり報告します。

■実施要項

開催日時：2023年10月1日（日）（合宿形式）

開催内容：【話す】3分ミニプレゼンテーション

運営チーム

【聴く】経営相談（ロールプレイング）

講師：志倉 康之氏（12期）

■講義レポート

10月1日（日）、稼げる! プロコン育成塾 23期第5回講義を開催しました。

1. 【話す】3分ミニプレゼンテーション

運営チーム

今回は23期生2人による3分間ミニプレゼンテーションを行いました。最後の2人だったため、ホワイトボードの活用、聴講者との目線をあわせるなど、他の塾生のアドバイスを取り入れたプレゼンテーションでした。更なるレベルアップに向けて、他の塾生や事務局メンバーから良い点・改善ポイントなどのフィードバックがあり、発表者・聴講者ともに塾生には多くの学びがありました。



写真：塾生のプレゼンテーションの様子

2. 【聴く】経営相談（ロールプレイング）

講師：志倉 康之氏（12期）

志倉康之講師から、「聴く」スキルの実践編として、経営相談のロールプレイングを実施しながら傾聴スキルをブラッシュアップしていきます。まずは、傾聴スキルのポイントのおさらいから講義はスタート。ティーチングとコーチングを使い分けるべき場面や、傾聴する際の姿勢、仮説を持って経営者に対して質問することなど、経営者との会話において意識すべき点について振り返りました。その後は、学んだ知識を実践する「経営相談のロールプレイング（20分間）」を行いました。

この経営相談のロールプレイングでは、経営者（相談者）と信頼関係を築くことができると、経営者（相談者）が抱える真の悩みごとや会社の課題を聞くことができる仕組みになっていました。相談にくる経営者も、会社の課題を明確に言語化できていない、根源的な課題を把握できていない、など実際の経営相談にやってくる状況を再現しています。

経営相談の内容や相談を受ける姿勢などに対し、講師・事務局メンバー・他の塾生からのフィードバックを受けることで、改善点が明確になり、実践的にヒアリングスキルを向上させる良い機会となりました。

回を重ねるごとに、経営相談のゴールを示すこと、経営者の抽象的な問題意識を具体化することなど、他の塾生のアドバイスも自分の学びに変えていく様子が伺えました。

今回の講義は、今後の診断実習や、診断士としての活動、企業内での経営陣とのコミュニケーションにおいて、指針になることと思います。



写真：志倉講師による講義の様子



写真：経営相談ロールプレいの風景

■ 次回の案内

次回講義は、10月29日（日）です。

第6回（10月29日）

【塾長講話】

【話す】伝わるプレゼンテーション

【特別講義④】説得力のある話し方

山崎 肇 塾長

講師：富岡 淳 氏（9期）

特別講師：(株)彩声 代表取締役 宮崎 絢子 氏

（事務局：川元 芳晃）

以 上